

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS Y
CIENCIAS ECONÓMICAS

GUIA 2_GRUPO 4_ GRAFICAS MODERNAS S.A.S.

AUTOR(ES)
MAURICIO CASTILLO ESCOBEDO
IVAN MARINO FLOREZ ROZO
DANIELA ANDREA RESTREPO MORENO
ALEJANDRO VANEGAS APARICIO
MARIA CRISTINA VARGAS PULIDO

TUTOR
WILLIAM ZULUAGA MUÑOZ

BOGOTA, D.C.

TABLA DE CONTENIDOS

Resumen

De acuerdo con (Ortiz H. , 2017) la consolidación de la información para la administración de las compañías, es fundamental, y también de acuerdo con (Khinght, 2009) las finanzas y administración de negocios son como jugar un juego, en la medida que se sepa de donde provienen las ganancias, se va a entender donde se deben enfocar los esfuerzos para hacer crecer el negocio, en ese sentido toma muchísima relevancia poder tener información consolidada que permita a los gerentes tomar las decisiones necesarias y correctas, no obstante, las empresas pueden producir demasiada información que en la actualidad podría llegar a ser inmanejable, de este modo la elaboración de los reportes integrados con información clave para la toma de decisiones es crucial para la administración de cualquier negocio en la era actual, en donde se pueda consolidar la gestión de las diferentes área de las empresas con el objetivo de tomar decisiones integrales.

Los reportes integrados de gestión (IR), permiten presentar información concisa de las organizaciones acerca de sus modelos de gobierno y estrategias con el fin de crear valor a mediano y largo plazo.

1. Estrategia de implementación IR

Figura 1 Plan de Implementación de reporte integrado para Graficas Modernas Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia a partir de (NIBR, 2020)

2. Descripción de la empresa

2.1 Información institucional

GRAFICAS MODERNAS SAS es una empresa Constituida el 29 de abril de 1983 en la Ciudad de Cali dedicada a la industria Gráfica en todo lo relacionado con impresión, elaboración y producción de material de empaques y en su proceso productivo y también compra y vende suministros de papelería, insumos, materias primas, y en general productos relacionados con la industria gráfica.

GRAFICAS MODERNAS SAS tiene su planta principal en la ciudad de Cali en el departamento del Valle del Cauca y tiene sucursales en las ciudades capitales de Bogotá, Barranquilla y Medellín.

Figura 2 Datos Generales de la empresa Fuente (Cámara de Comercio de Cali, 2020)

Razón Social	Graficas Modernas SAS
Nit	890.323.692-2
Eslogan	Gráficas® Modernas Inspiramos, innovamos
Representante Legal	Jesús María Carmona Patiño
Documento Identificación	17.077.566
Dirección	Carrera 10 # 35- 35 Cali Valle (Planta)
Sitio Web	www.graficasmodernas.com
Teléfono	3178056178
Correo electronico	contacto@graficasmodernas.com
Cantidad de Empleados	55

2.2 Reseña histórica

De acuerdo con (Cepeda, 2022), la empresa de razón social Graficas Modernas SAS registrada ante Cámara de Comercio identificada con Nit 890.323.692 fue fundada por Jesús María Carmona Patiño y su esposa Ana Lucia Sánchez de Carmona, de esta relación nacieron cuatro hijos, siendo tres mujeres y un hombre. El hijo mayor Alexander decidió vivir un tiempo en la ciudad de Bogotá con el objetivo de estudiar Administración de Empresas en la Universidad de los Andes.

Mientras transcurría este tiempo de estudio de Alexander en Bogotá, los Padres continuaban con un local vendiendo todo lo relacionado con papelería y en especial tipografía, dicho local estaba ubicado en San Nicolás en el centro de Cali.

Al terminar los estudios como Profesional en Bogotá, Alexander Carmona actual Gerente de la empresa; regresa a la ciudad de Cali y propone cambiar la imagen al negocio familiar y darle un giro al objeto social ya que las tarjetas que manejaban no se están vendiendo y deciden reubicar la empresa en un mejor lugar, es allí donde encuentran un edificio el cual lo remodelan y es donde actualmente la empresa y la planta se encuentra ubicada en la dirección Carrera 10 N 35-35 en Cali - Valle.

Una vez reubicada la empresa y presentando su nueva presentan licitaciones y ganan su primer contrato con la empresa Johnson & Johnson, actualmente manejan la categoría cuidado personal en el proyecto Ristras Lubridem con una propuesta de pegado en el producto, adicionalmente tienen contratos con Unilever manejando el estuche para el cuidado capilar, laboratorios Natural Dior, con la marcación en la plegadiza para validar originalidad, compañía Ventolini con el producto de las fajas para las tortas, entre otras empresas.

2.3 Referentes estratégicos

Misión

Nos encargamos de ayudarles a nuestros clientes a llegar a su mercado objetivo; protegiendo y comunicando los atributos de sus productos a través de nuestras soluciones de empaque y logística

Visión

Trascender, a tal fin debemos alcanzar constantemente resultados superiores en: Rentabilidad, Motivación de los Clientes y Motivación del Personal

Generando admiración de todos nuestros grupos de interés: clientes, colaboradores, socios, comunidad local, gobierno. No solo por los objetivos que logramos, sino por la forma en que los alcanzamos. (Graficas Modernas , 2022)

2.4 Principios institucionales

Calidad: La Calidad han sido incorporada en cada uno de los procesos de la empresa y están enmarcados en cada una de las estrategias y actividades

Enfoque al cliente: La empresa ha definido mecanismos que permiten identificar las necesidades y expectativas de los clientes, los requisitos del servicio y su cumplimiento y la percepción sobre el servicio recibido, para mantener el proceso de mejoramiento continuo.

Compromiso de los empleados: Se generan espacios con los colaboradores a todos los niveles, donde se realizan planes de acción para mejorar el proceso operativos, resultados financieros, seguimiento a planes de acción.

2.5 Valores institucionales

Motivación: Exaltamos y estimulamos positivamente nuestros logros, hacemos sentir bien a los demás.

Respeto: Nos escuchamos con atención, entendemos, aceptamos y valoramos diferentes puntos de vista, buscamos armonía en las relaciones interpersonales.

Transparencia: Actuamos con claridad, no omitimos información en nuestra comunicación, asumimos la responsabilidad de nuestros actos, sin buscar justificaciones. Rechazamos las verdades a medias.

2.6 Estructura operacional

RUTA CREATIVA

El modelo operativo establece un proceso que permite ejecutar con excelencia los objetivos de cada proyecto, siendo estos algunos de los procesos que hacen parte de la estructura operacional de la empresa:

Figura 3 Estructura Operaciones Graficas Modernas S.A.S Fuente (Graficas Modernas , 2022)





2.7 Servicios

* Soluciones de empaque a clientes, ser parte de su cadena productiva y de logística.

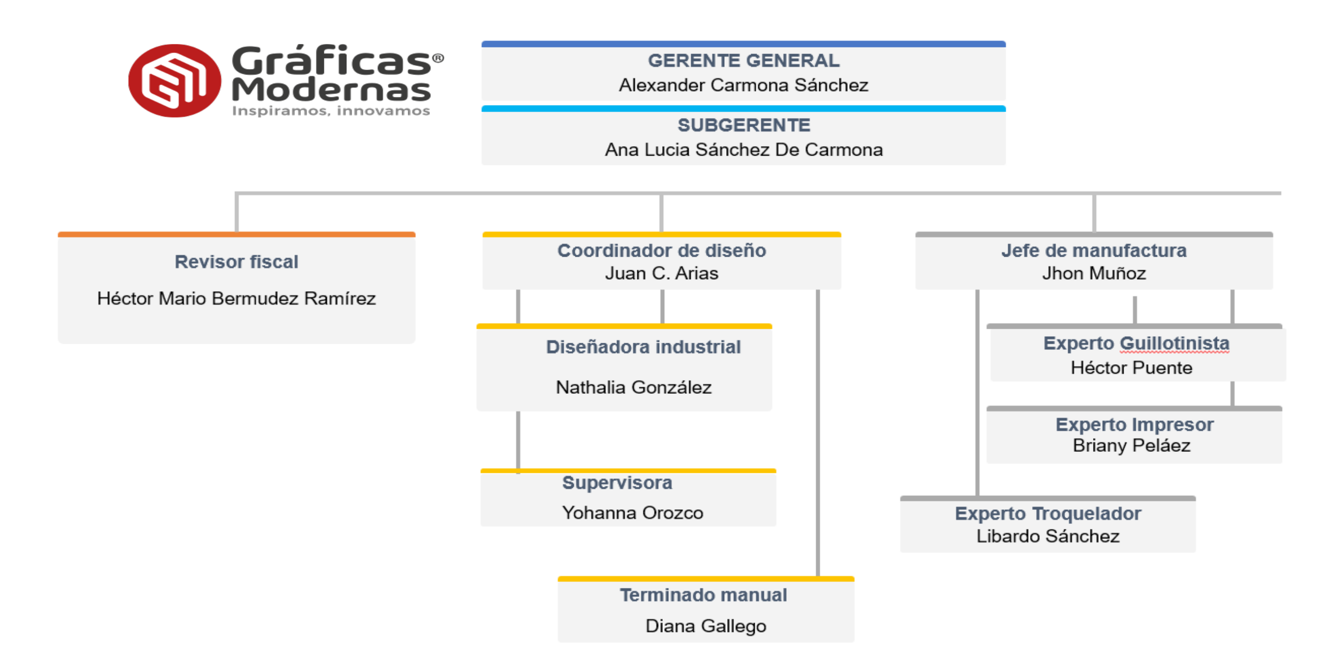
* Hacer crecer los productos, las marcas de nuestros clientes y sentir que parte de ese éxito es gracias a nuestra gestión.

* Trabajo en equipo, donde se demuestra nuestra fortaleza protegiendo y comunicando los atributos de los productos de nuestros clientes. (Graficas Modernas , 2022)

3 Gobierno

3.1 Organigrama.

Figura 4 Organigrama Graficas Modernas S.A.S Fuente (Cepeda, 2022)



3.2 Código de gobierno

El código de buen gobierno se basa en la delegación de roles y funciones de una manera clara, y concisa en todos los niveles organizacionales. Cada cargo tiene su descripción con funciones, requisitos (académicos y de formación), habilidades y competencias para aplicar y desarrollar el cargo, en forma periódica se realizan valoraciones de competencias que evalúan las habilidades organizacionales y específicas.

Blair (1995) lo plantea como el conjunto de prácticas legales, culturales e institucionales que

establecen lo que las empresas que cotizan en bolsa pueden hacer: quién los controla, cómo se ejerce el control, y cómo son estipulados los riesgos y rendimientos de las actividades que realizan. (Blair, 1995)

3.3 Políticas de gobierno Corporativo

El actuar de los Directivos, colaboradores, contratistas y proveedores de la Institución está enmarcado por las políticas establecidas en el código del buen gobierno y en los estatutos, y normas internas adoptadas y aprobadas por la institución.

Aunque no hay unas políticas de gobierno estructuradas en la compañía, se identifica en (Graficas Modernas , 2022) que tiene los siguientes tres pilares bajo los cuales se ejecutan todas sus estrategias:

Talleres Creativos

A través de talleres desarrollados con personal multidisciplinario de nuestra empresa cuyo objetivo es potenciar la creatividad al mismo tiempo que el análisis, se enfocan en hallar los insights que impulsan la generación de soluciones efectivas y centradas en la necesidad real de sus clientes.

Experiencia

Su talento humano se encuentra especializado en diferentes áreas, algunos cuentan con más de 20 años de experiencia. Consideran que todas las personas tienen mucho para dar de sí y potencian sus habilidades para que cada día asuman nuevos retos.

Cultura de Calidad

Todos los proyectos pasan por diferentes filtros para validar su funcionalidad en cada etapa de su cadena productiva y la del cliente,

cuentan con personal y tecnología apropiada para garantizar el correcto desempeño de todas las soluciones generadas.

4 Modelo de negocio

El modelo de negocio de la empresa se centra en presentar soluciones más eficientes a empaques ya existentes, reemplazar el plástico donde el cartón sea una mejor opción y están continuamente evaluando otros insumos en busca de mejores oportunidades medioambientales. Fundamentándose en los siguientes cuatro pilares estratégicos:

Figura 5 Modelo de Negocio para Graficas Modernas S.A.S Fuente (EMIS, 2022)



A continuación, varios ejemplos en la ejecución de cada uno de los pilares estratégicos:

Optimización de recursos

Un proyecto desarrollado para la compañía Ventolini donde se buscaba reducir la cantidad de materiales usados en los empaques sin perder la funcionalidad del cierre de la caja como se puede observar a continuación:

Figura 6 Representación de solución de empaques Fuente (Graficas Modernas , 2022)



Seguridad y protección de marca

Un proyecto desarrollado para un laboratorio Farmacéutico donde se buscaba proteger el producto ante la falsificación cuyo desafío fue resuelto a través de tecnología y les permite a los usuarios diferenciar el producto original de uno falso. (Graficas Modernas , 2022)

Disminución de impacto ambiental

Desarrollo para Unilever donde se reemplazaron las piezas de plástico por piezas de cartón que es un material con un mayor ciclo renovable y a menor costo. (Graficas Modernas , 2022)

Optimización de productividad

En una de las líneas de J&J se logró optimizar los procesos de empaque en un 40% gracias a la tecnología ofrecida para acelerar el proceso de maquila pasando de 25 Segundos por unidad a 2 segundos por unidad. (Graficas Modernas, 2022)

5. Riesgos y Oportunidades

Figura 7DOFA Gráficas modernas Elaboración propia



Debilidades

Al ser una compañía familiar hay varias decisiones que no se toman, o se toman en el momento equivocado. Si bien la compañía a crecido de forma sostenida en ventas, su desempeño podría haber sido mejor si estuviese siendo gestionada por una gerencia externa, ya que por algun tipo de apego o valor sentimental que se le da a los 39 años que lleva la compañía en el mercado y que fue creada por la familia, existe un miedo inherente a perder el control de la misma, y en ese sentido no se han tomado las decisiones de

expansión que se hubiesen podido tomar y ejecutar en momentos estratégicos de crecimiento de la empresa, cuando el mercado estaba acompañando de forma exponencial el crecimiento del sector, más aún, con los impactos positivos en ventas que tuvo la pandemia, en donde se hubiese podido expandir el portafolio de productos, capturar nuevos clientes, expandir y diversificar los productos ofrecidos actualmente que como todo ciclo de producto puede llegar a ser sustituido en cualquier momento.

Fortalezas

Uno de los principales factores de éxito de Graficas Modernas es la interacción constante con sus grupos de interés en un marco de Innovación y cooperación, de hecho, su misión habla de este aspecto y es gran parte del éxito que tienen actualmente con los contratos que tienen con grandes compañías, que son pocos, pero se han renovado regularmente en el tiempo.

Amenazas y Oportunidades

El avance de la tecnología, las posibles prohibiciones a los segmentos de empaques y la falta de una diversificación en el portafolio de productos como de clientes, constituyen una amenaza alta para el objeto económico de la compañía pero también constituyen al mismo tiempo una oportunidad, la dinámica del mercado actual para este segmento requiere de un trabajo digital fuerte en el cual la compañía por la comodidad de los contratos actuales y el miedo a la expansión, aun no ha explotado y sería el canal que lo lleve al siguiente nivel, por ejemplo segmentos de branding en vehículos

que viene creciendo como estrategia de marketing de varias empresas en el país

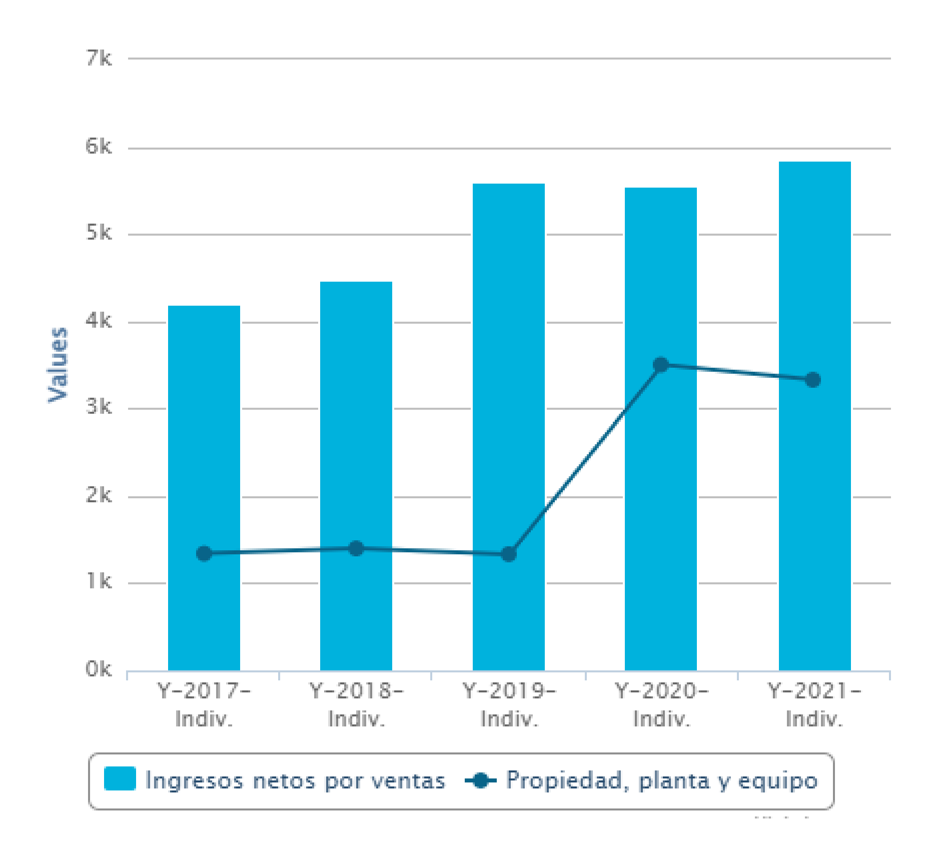
Si bien, hay soluciones que demuestran la gran capacidad creativa de la compañía y se puede ver como una fortaleza, hay una gran oportunidad para trabajar en el crecimiento del negocio y potencializar el sustituto no solo de los contratos actuales, sino también de las líneas de negocios pensando en una amenaza constante que es el avance de la tecnología, que en algún momento puede reemplazar las gráficas que actualmente se imprimen para los grandes contratos que posee la empresa.

De otra parte, también existe una oportunidad de preparar a la compañía para algún escenario de escasez, es importante tener en cuenta que los cambios en el entorno por cuenta de la pandemia, en esta ocasión favorecieron a la compañía, pero se debe estar preparado para escenarios negativos.

6. Estrategias y asignación de recursos

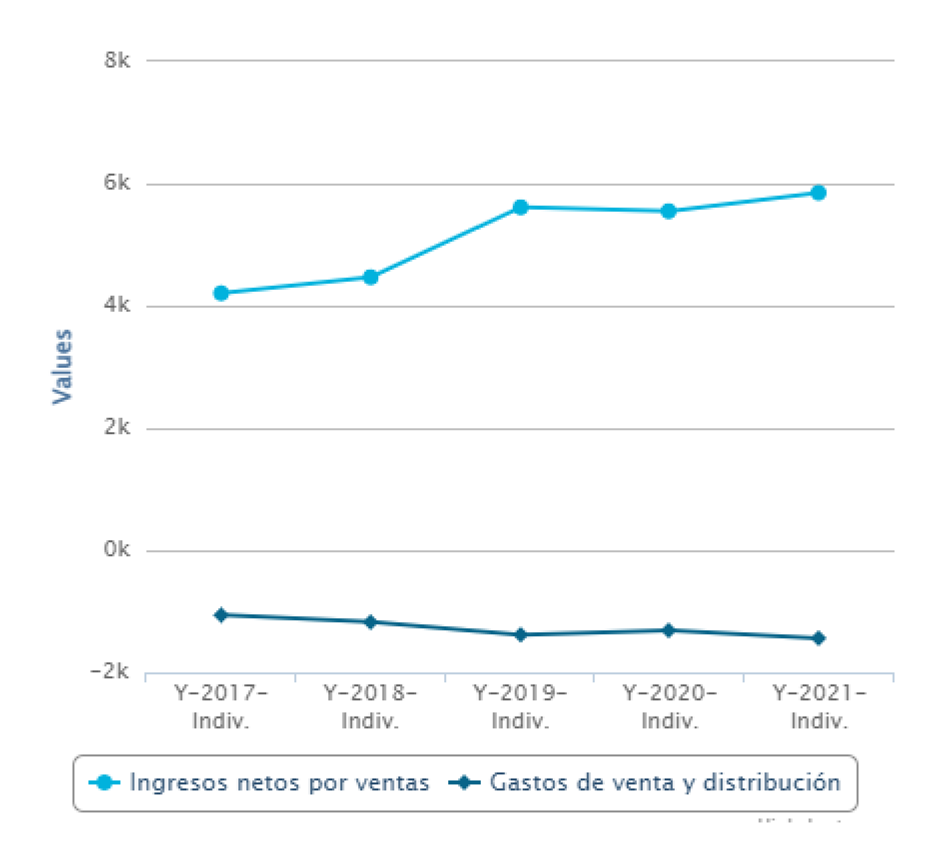
En los últimos dos años la compañía viene invirtiendo en mayor cantidad de inventario de materia prima y alguna maquinaria, producto de mayor demanda de los contratos actuales, una dinámica que demuestra el crecimiento constante en ventas sostenido que ha tenido la compañía en los últimos años, excepto en el año 2019 producto de los efectos de la pandemia.

Figura 8 Incremento activos vs Ingresos por ventas Fuente (EMIS, 2022)



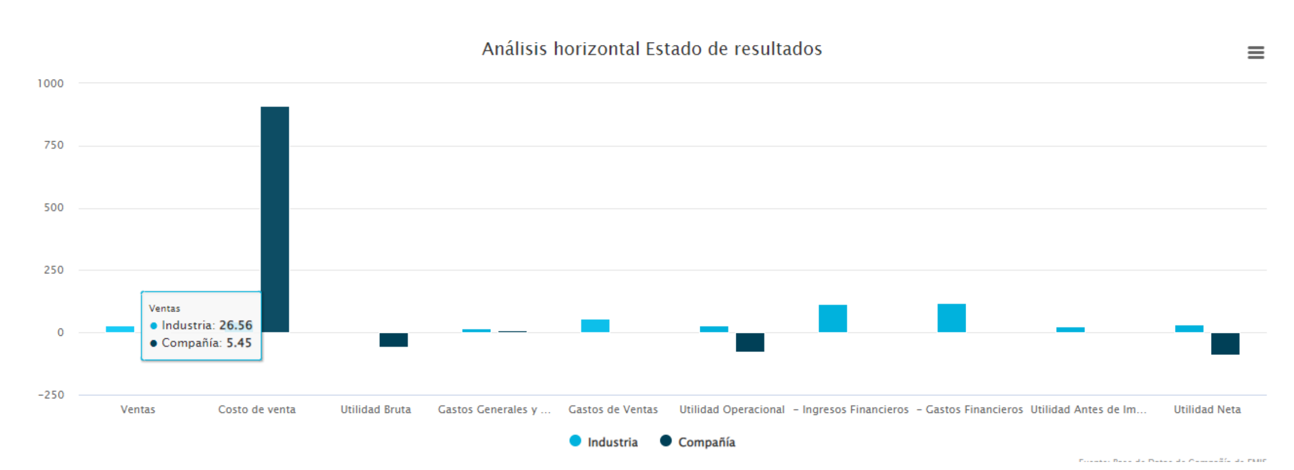
A pesar de que las ventas de la compañía han incrementado, los costos operacionales han disminuido lo que demuestra que la compañía cada vez gana más eficiencia en sus procesos con el tamaño actual.

Figura 9 Ventas vs Costos de Operación Fuente (EMIS, 2022)



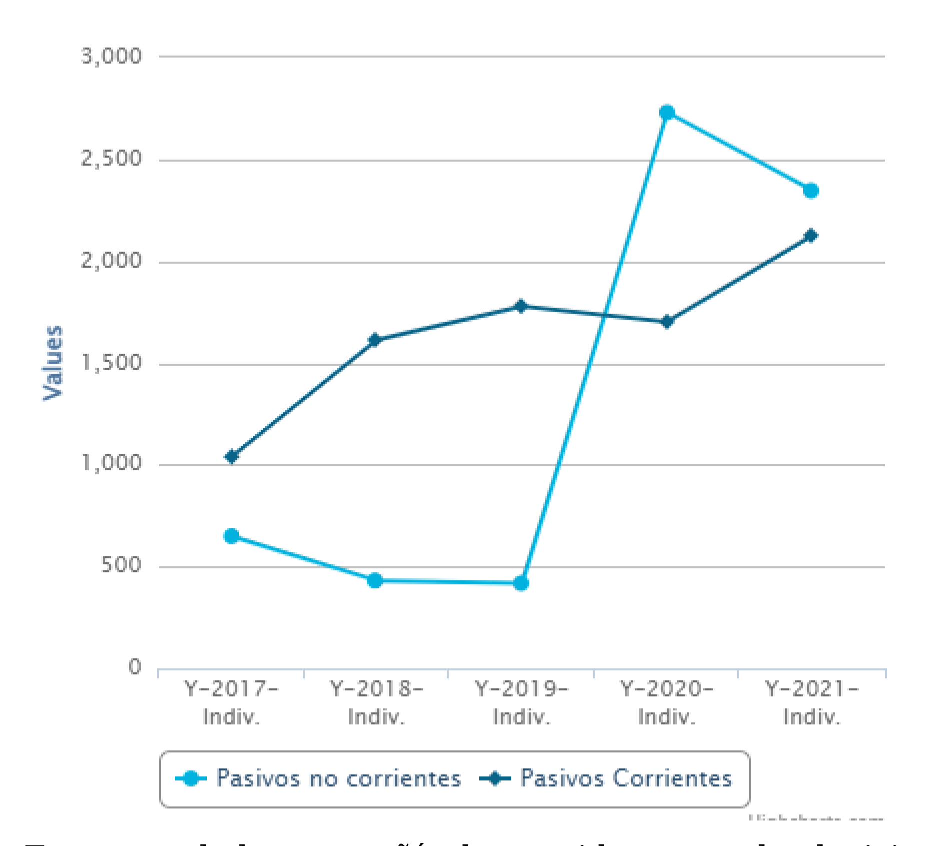
No obstante, la empresa está en una situación bastante similar a la industria, pero llama la atención que sus costos de ventas son mucho mas altos que la industria. Y obedece a lo especializado de las soluciones, es porque los clientes requieren soluciones bien especializadas, lo que demanda personal técnico especializado que acompañe el diseño y ejecución de la solución:

Figura 10 Costos de Operación en comparación con la industria Fuente



La compañía ha tomado la decisión de apalancar la inversión de maquinaria y equipo en el largo plazo, y adicionalmente ha tomado la decisión de pasar algunas obligaciones de corto a largo plazo con el objetivo de incrementar su flujo de caja para operar, teniendo en cuenta el aumento de demanda que se prevé en el corto plazo para los contratos actuales.

Figura 11 Pasivo Corriente y No corriente Fuente (EMIS, 2022)



En general, la compañía ha venido tomando decisiones en función de mantener los clientes actuales, con desafíos nuevos planteados por ellos ocasionalmente, esto lo ha llevado a incrementar sus niveles de ventas sin incrementar su base de clientes lo que conlleva de cierta forma a una eficiencia operativa basada en la experiencia y conocimiento que tienen de los clientes, pero también una dependencia de la parrilla de clientes actual. Respecto a la administración de sus obligaciones, las decisiones que está tomando es basado en un escenario a corto plazo con impactos a largo plazo, lo que puede significar un riesgo si no se toman decisiones de expansión del modelo de negocios y estrategias de captación de nuevos clientes que puedan sustituir los principales jugadores de su parrilla de clientes en caso de que desaparezcan.

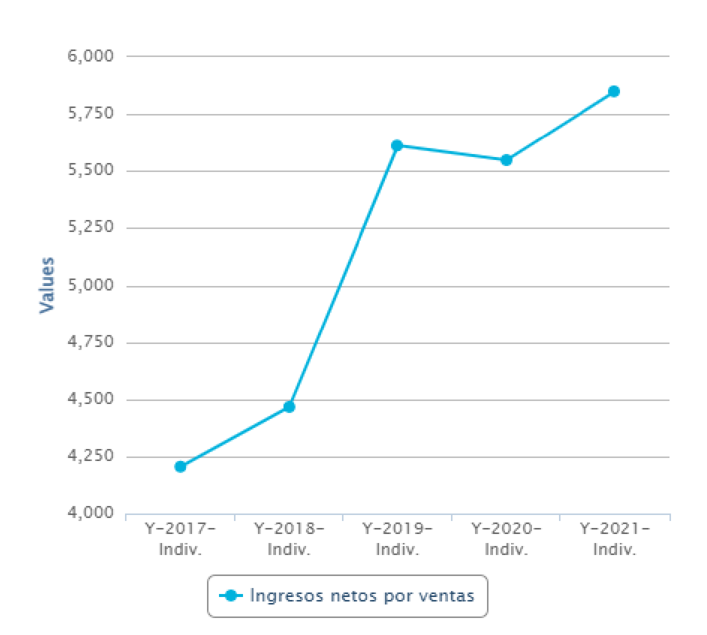
Es necesario expandir el negocio no solo en cantidad de clientes, sino en aumento del portafolio existen amenazas en el medio de los empaques de

tipo gubernamental que pueden impactar directamente en el objeto económico de la compañía, como la prohibición de los empaques de un solo uso, el cual tiene una relación directa con varias de las soluciones desarrolladas para clientes específicos y en caso de que se materialice dicha prohibición la empresa estaría en riesgo de desaparecer.

Adaptaciones a los cambios

En los últimos 5 años los escenarios han sido de crecimiento, incluyendo la pandemia, en donde al tener un cliente como Unilever que duplicó sus ventas de implementos de aseo producto de los cierres y prohibiciones a salida de las personas de sus casas en varios países, a su vez demandó mayor cantidad de empaques para sus artículos de primera necesidad para el público colombiano. En consecuencia, la adaptación tecnológica fue fundamental para poder responder a esta necesidad y así mantener los niveles de crecimiento en ventas que se muestran a continuación:

Figura 12 Ingresos netos por ventas Fuente (EMIS, 2022)



Es importante recordar que la propuesta de Graficas modernas es una apuesta a un mundo sosteniblemente mejor, en donde cada solución que se desarrolla tiene como objetivo disminuir las huellas que pueden dejar las soluciones estándar en el medio ambiente. Hasta el momento no se ha presentado una coyuntura de escasez en la compañía, y tampoco existe un protocolo para administrarla en caso de que se presente, regularmente las compañías que prevén este tipo de situaciones tienen presupuestos de consultorías de firmas que les permitan de alguna manera estar preparados para la coyuntura, lo que aún no ha sido implementado en Graficas modernas, no obstante, es una oportunidad para que desde la gerencia se simulen algunos escenarios.

7. Desempeño

Ya se ha hablado del desempeño financiero de la compañía para detallar la forma en la que se han asignado los recursos, no obstante, a continuación, se detallan varios indicadores que pueden dar más información del comportamiento de la compañía:

Ventas

Las ventas de la compañía vienen incrementándose porcentualmente por encima del IPC en Colombia, incluso en los tiempos más críticos de la pandemia:

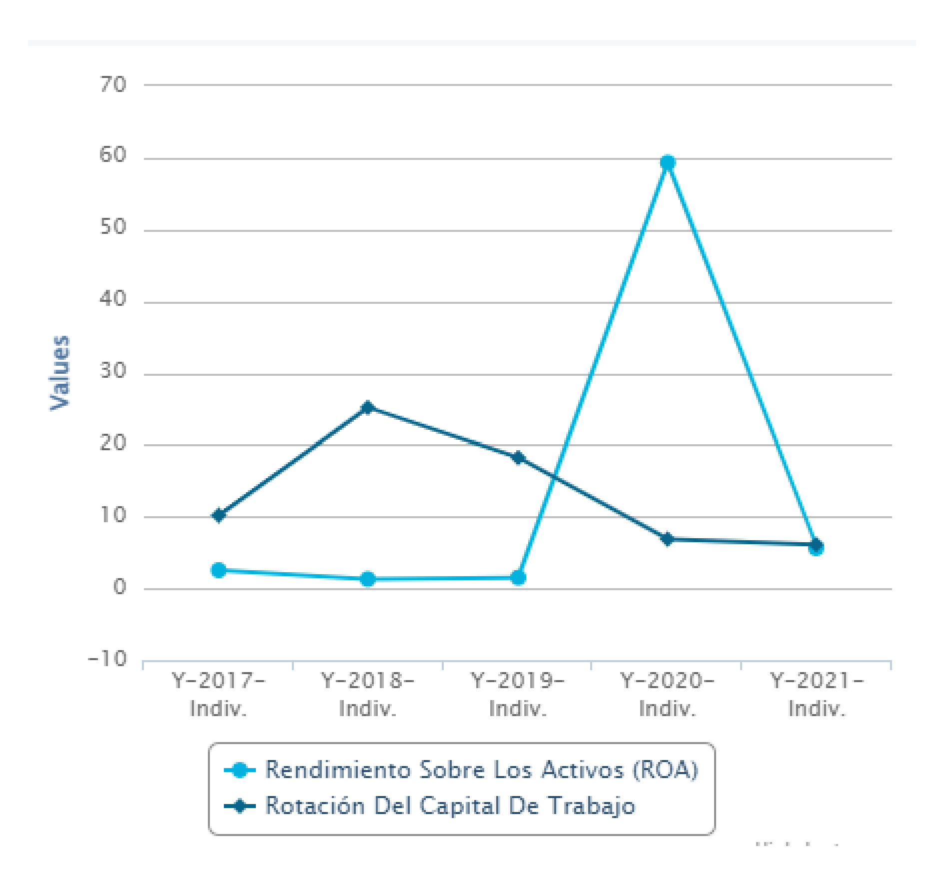
Figura 13 Ventas Fuente (EMIS, 2022)



Los rendimientos sobre los activos vienen comportándose bien, con un gran pico en 2020 producto de una gran inversión de los accionistas en activos fijos que permitirá ampliar la capacidad productiva para los contratos actuales, y por lo que retoma niveles normales a partir de 2021.

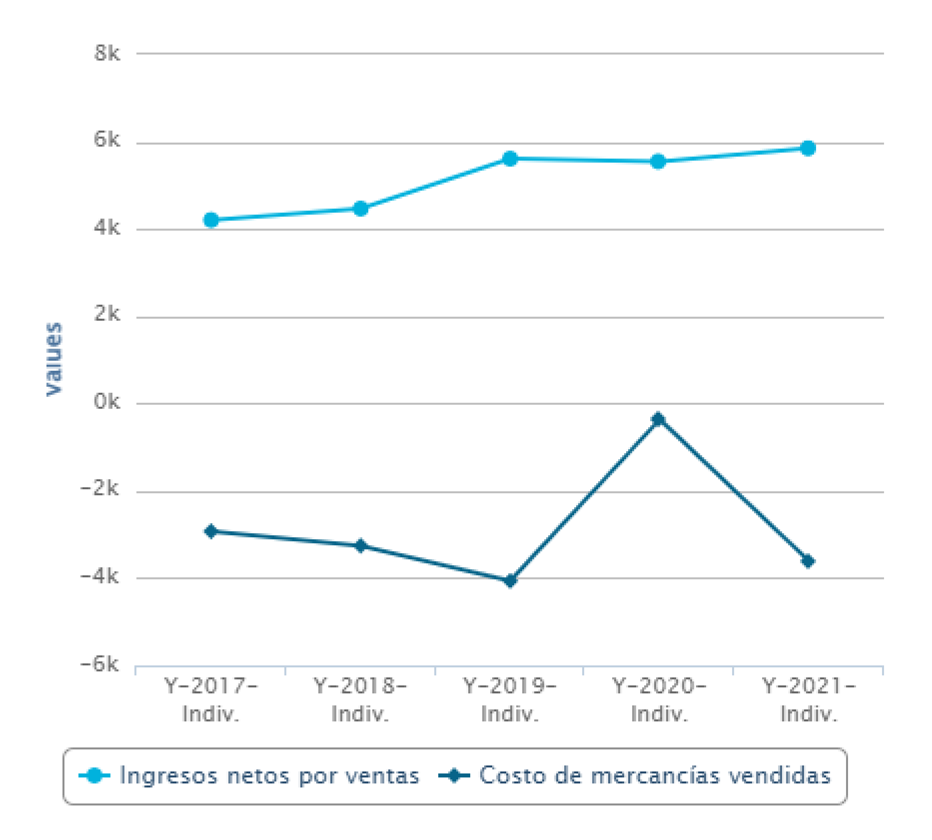
Figura 14 Rotación de capital de trabajo vs ROA Fuente (EMIS, 2022)





A pesar de que los ingresos de la compañía vienen al alza, se ha encontrado eficiencias en el desarrollo de la operación que han permitido que los costos no sean directamente proporcionales al incremento en ventas:

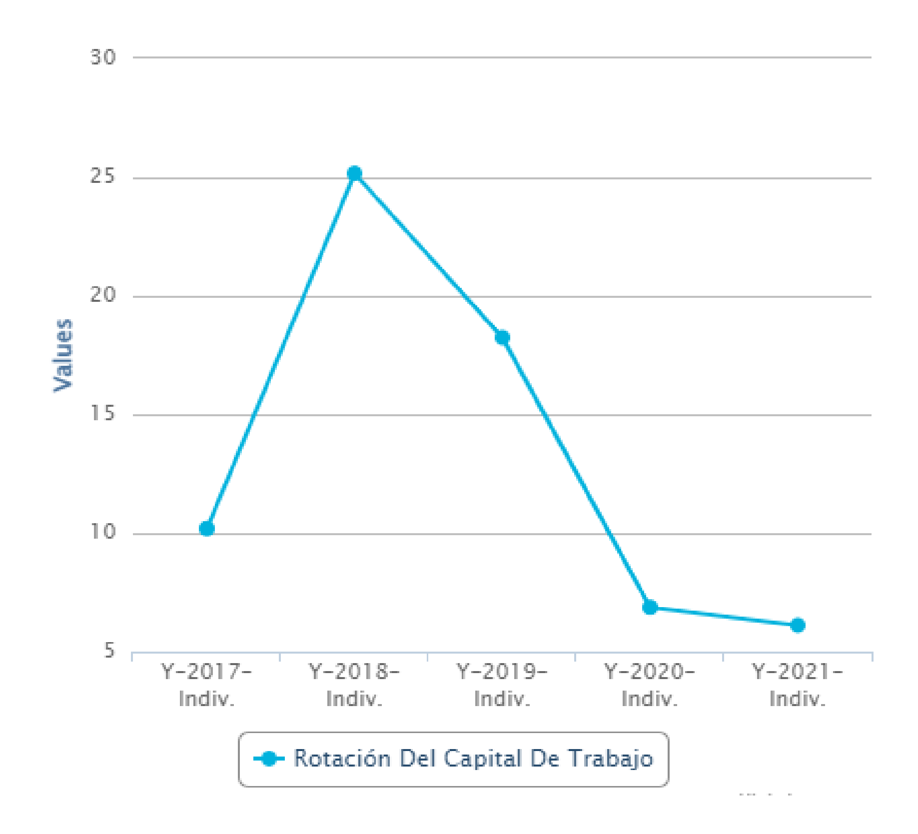
Figura 15 Ventas vs Costos Fuente (EMIS, 2022)



Ratio rotacion del capital de trabajo

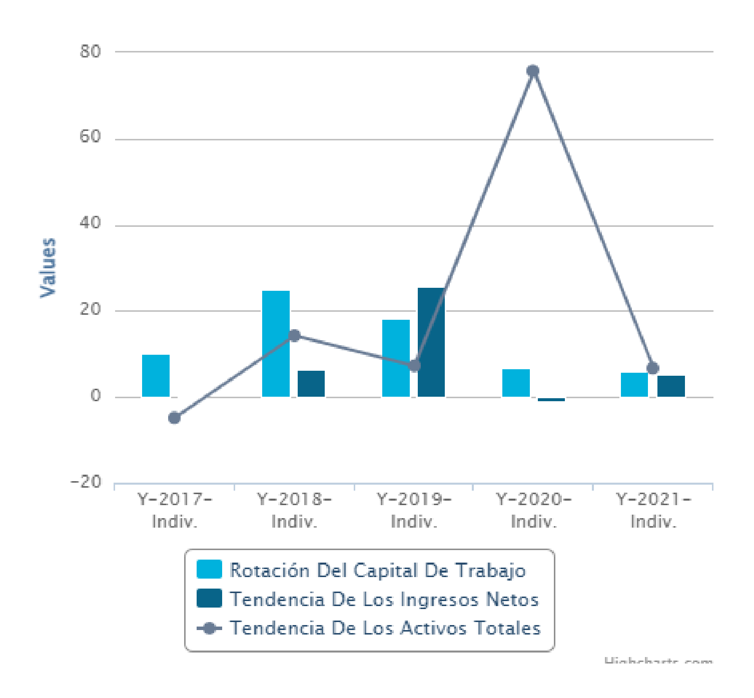
La rotación de capital de trabajo ha venido siendo controlada, teniendo en cuenta los crecimientos en ventas:

Figura 16 Rotación de capital de trabajo

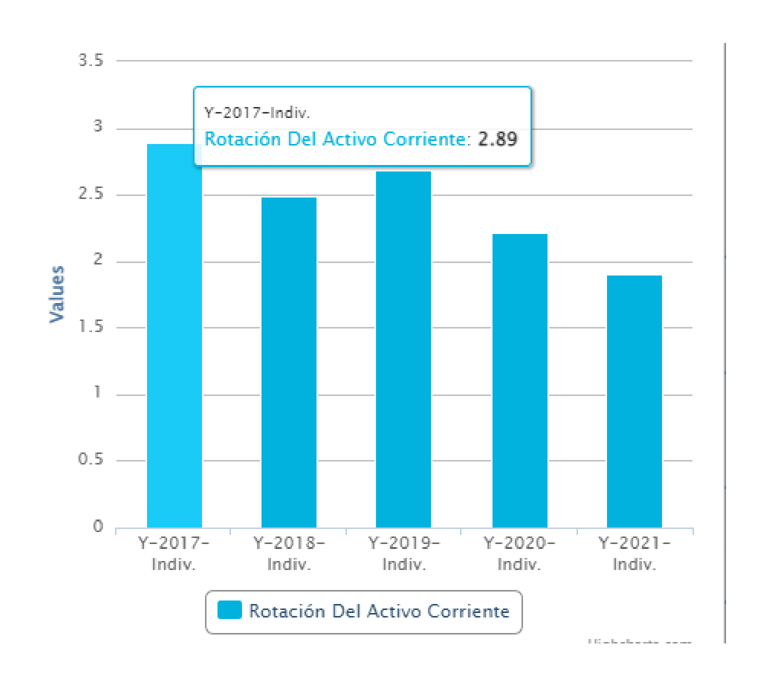


Por ejemplo, en 2019 con un crecimiento en ventas exponencial, la compañía realizó una inversión en activos fijos para equilibrar ese crecimiento con la capacidad instalada y poder operar:


Figura 17 Rotación de capital de trabajo comparado con crecimiento en ventas Fuente



La rotación del activo corriente ha venido decreciendo y tiene una relación directa con las inversiones realizadas en activo no corriente



Referencias

Blair, M. (1995). *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the twenty-first century. Washington D.C.* Retrieved from Brookings Institution Press.

Cámara de Comercio de Cali. (2020). *Servicios para tu empresa*. Retrieved from https://www.ccc.org.co

Cámara de Comercio de Cali. (2022). *Enfoque competitivo*. Retrieved from https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2022/02/Enfoque-Competitivo-133-Balance-2021-y-Perspectivas-2022.pdf

Castaño, C. y. (2014). *Análisis del Desempeño Financiero por Regiones de Colombia 2009- 2012: un Enfoque de Evaluación de Competitividad Territorial*. Retrieved from Apuntes Del Cenes, 33(58), pp. 189-216. : https://bit.ly/32qElsf

Cepeda, S. M. (2022, 08 13). (M. C. Vargas, Interviewer)

Consejo Internacional de Reporting Integrado. (2013). *Integrated Reporting.*

EMIS. (2022). *Business Report*.

EMIS. (2022, Junio). *EMIS*. Retrieved from https://www-emis-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=3189098&view-fins=all

EMIS. (2022). *Estados financieros* . Retrieved from https://www-emis-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=3189098&view-fins=all&fptype=A&curr=COP&display_units=6&hide-empty=yes&excel_export=&form_sent=1&cons=A&pub_standard=&periods%5B%5D=2018YN&periods%5B%5D=2017

Graficas Modernas . (2022). Retrieved from Graficas Modernas: https://www.graficasmodernas.com/

Graficas Modernas. (2022, Marzo 8). Retrieved from https://www.youtube.com/watch?v=cqB-WvJep6k

Khinght, J. (2009, Septiembre 8). Finance: What managers need to know. (S. Green, Interviewer)

Ministerio de comercio, industria y turismo. (2022). *Información: Perfiles económicos regionales*. Retrieved from https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=cac8c234-0f82-4f0b-8528-c5c50fa62a4f

NIBR, W. G. (2020). *Integrated Reporting for SMEs: Implementation Guidance*. Retrieved from https://cutt.ly/XaWGFHJ

Ortiz, H. (2017). Finanzas Básicas para no financieros con Normas internacionales de Información financiera. In H. Ortiz. Cengage Learning.

Ortiz, H. (2017). *Finanzas Básicas para no Financieros con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).* . Retrieved from (2a. Ed.) Cengage. Cap. 17, pag. 440.

Tabla de Figuras

PARTE 2

Análisis financiero nacional/regional y análisis de implementación NIIF.

La competitividad de una empresa está dada por su capacidad de innovación y creación de un producto o servicio que genere buena rentabilidad partiendo del uso eficiente de los recursos y las condiciones favorables que presenta su entorno. Es así como, una evaluación de los principales indicadores financieros en la región o país juegan un papel importante y permiten la toma de decisiones financieras. (Castaño & Arias, 2014).

El análisis que se realizará en esta sección es el análisis financiero integral propuesto por (Castaño & Arias, 2014) donde se divide el país cinco regiones, encontrando al Valle del Cauca, departamento donde se encuentra ubicado Graficas Modernas S.A.S, en la región pacífica.

Tabla 1: Información general de la región pacífico.

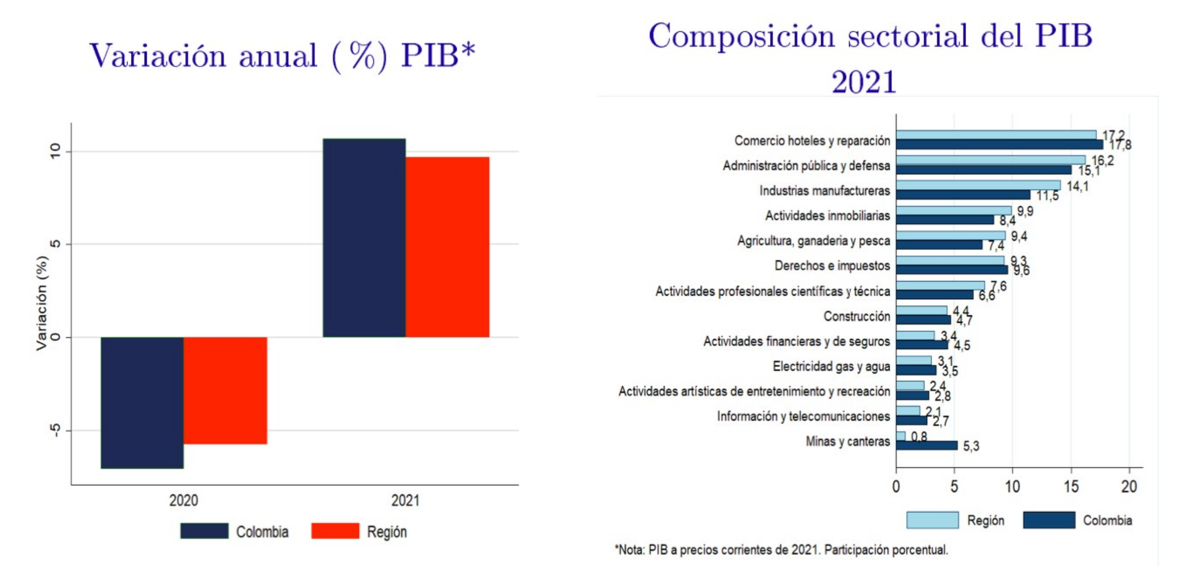
Aspectos generales de la región Pacífico.							
No. Municipios.	Población (2021 (p)). Habitantes.	Participación en el PIB nacional (2021 (p)). %	Exportaciones per cápita (2021). $US	Extensión territorial. Km2.	Participación en la población total (2021 (p)). %	PIB per cápita 2021 (p). $US	Importaciones per cápita (2021). $US
178	8’196.4	13,49	260.3	131.30	16,3	15.7	735,3

	42			1		91	

Fuente: Elaboración propia a partir de (Ministerio de comercio, industria y turismo., 2022)

En la imagen a continuación, se observa un comparativo entre la variación anual del PIB y la composición sectorial del PIB de la región pacífica frente a Colombia:

Ilustración 1: Comparación del PIB de la región pacífica vs Colombia.

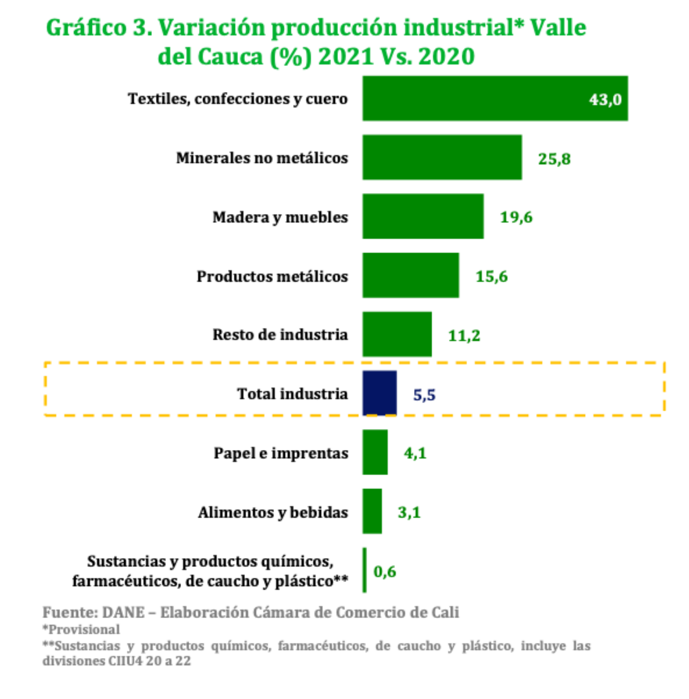


Fuente: (Ministerio de comercio, industria y turismo., 2022)

De la tabla 1 e ilustración 1, vemos como la región, cuenta con una participación baja en el PIB de Colombia y que a su vez para el año 2021, la variación anual del PIB en Colombia fue mayor a la de la región, aunque de cifras negativas en el 2020, producto de la pandemia, pasó a tener un porcentaje positivo en el 2021. Por otro lado, al analizar el sector y dado que Graficas Modernas S.A.S se dedica a la creación de empaques, se puede ubicar en la industria manufacturera el cual representa el 14,1% del PIB en la región frente al 11,5% de la misma industria en Colombia lo que muestra una fortaleza para la región.

Al realizar un análisis de la producción en el departamento, vemos un aumento en todos los sectores y específicamente, el sector de papel e imprentas tuvo un crecimiento del 4,1% frente al año anterior.

Ilustración 2: Variación producción industrial en el departamento.



Fuente: (Cámara de Comercio de Cali, 2022)

Por otro lado, al analizar a Graficas Modernas con la industria a nivel nacional, encontramos los siguientes datos:

Tabla 2: Indicadores económicos de la empresa vs la industria 2021

Indicadores económicos empresa vs. Industria			
	Promedio industria 2021	Empresa 2021	Ranking
Tamaño			46/506

Ventas	1,965	5,850	
Activos	2,061	6,410	
Utilidad	101	359	
Patrimonio	988	1,937	
Crecimiento			259/506
Crecimiento en ventas	26.56%	5.45%	
Crecimiento/ Disminución en activos	14.92%	6.67%	
Crecimiento/ Disminución en utilidad enta	30.72%	-89.92%	
Crecimiento (Disminución) del patrimonio	12.71%	22.89%	
Rentabilidad			145/506
EBITDA	280	0	
Utilidad Neta/ Ventas	5.14%	6.14%	
Rentabilidad de activos	4.91%	5.61%	
Utilidad neta/ Patrimonio	10.23%	18.55%	
Utilidad operacional/ Ventas	8.82%	13.71%	
Endeudamiento			315/506
Endeudamiento	52.04%	69.78%	
Apalancamiento	108.49%	230.88%	
Pasivo Total/ Ventas	54.57%	76.46%	
Pasivo Corriente/ Pasivo total	57.77%	47.55%	

Liquidez			242/5 06
Ratio corriente	2.02	1.45	
Prueba Acida	1.05	1.45	
Capital de trabajo	630	957	
Otros			
Rentabilidad bruta	25.51%	38.30 %	

Fuente: Elaboración propia a partir de (EMIS, 2022)

En la tabla anterior se puede observar lo siguiente:

- Indicador de liquidez: Este indicador muestra la disponibilidad del capital de la empresa en el corto plazo, entendiendo como capital al efectivo, inventarios, cuentas por cobrar proveedores y cada uno de los componentes que hacen parte del ciclo operacional y da indicios de cómo es la administración de los recursos. Al analizar de forma estática vemos que para la empresa, la razón corriente, que indica la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, está en el orden de 1.45 al igual que la prueba ácida que indica la capacidad de la empresa para pagar sus pasivos corrientes excluyendo los inventarios y para la industria se encuentra en 2.02 y 1.05 respectivamente, lo que muestra que en cuanto a razón corriente, la empresa cuenta con activos corrientes superiores a los pasivos corrientes pero el promedio de la industria se encuentra en una mejor posición y según la prueba ácida, está mejor posicionada que el promedio de la industria en Colombia. (Castaño, 2014)
- Indicadores de rentabilidad: Estos indicadores muestran la relación entre las ganancias y la inversión con un enfoque a largo plazo por lo que pueden mostrar la eficiencia en la administración, para Graficas modernas se observa un posicionamiento ligeramente más favorable que el promedio de la industria con indicadores como la rentabilidad

de activos con un 5.61% frente al 4.91% y la utilidad neta/patrimonio con un 18.55% versus 10.23%. (Castaño, 2014)

- Indicadores de endeudamiento: Popularmente, se suele interpretar la palabra endeudamiento como algo malo, pero en temas financieros, para una empresa el endeudamiento toma un carácter negativo o positivo dependiendo de si su tasa de interés es mayor o menor a los rendimientos obtenidos, aunque niveles de endeudamiento altos, aumentan el riesgo en una empresa ya que se pueden presentar situaciones que lleven al no cumplimiento de las obligaciones. Para Graficas Modernas, se observa que cuenta con niveles de endeudamiento altos y más aún si se compara con el promedio de la industria, lo que aumenta la probabilidad de no poder cubrir sus obligaciones a corto plazo. (Castaño, 2014)

Por otro lado, al verificar los estados económicos entre los años 2014 a 2018, se observa que la implementación de las nomas NIIF ocasionó una disminución en los indicadores de liquidez debido a que por ejemplo, el Current Ratio para 2018 fue de 1.11 y para 2014 era de 1.63, los indicadores de actividad incrementaron ya que por ejemplo el Asset Turnover para 2014 era de 1.38 y para 2018 de 1.56, los indicadores de rentabilidad disminuyeron ya que por ejemplo para 2015 el Sales Growth fue de 28.2% y para 2018 fue de 6.2%, y los indicadores de endeudamiento incrementaron. (EMIS, 2022), (Ortiz H. , 2017)

Bibliografía

Blair, M. (1995). *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the twenty-first century. Washington D.C.* Obtenido de Brookings Institution Press.

Cámara de Comercio de Cali. (2020). *Servicios para tu empresa*. Obtenido de https://www.ccc.org.co

Cámara de Comercio de Cali. (2022). *Enfoque competitivo*. Obtenido de https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2022/02/Enfoque-Competitivo-133-Balance-2021-y-Perspectivas-2022.pdf

Castaño, C. y. (2014). *Análisis del Desempeño Financiero por Regiones de Colombia 2009- 2012: un Enfoque de Evaluación de Competitividad Territorial*. Obtenido de Apuntes Del Cenes, 33(58), pp. 189-216. : https://bit.ly/32qElsf

Cepeda, S. M. (13 de 08 de 2022). (M. C. Vargas, Entrevistador)

Consejo Internacional de Reporting Integrado. (2013). *Integrated Reporting.*

EMIS. (2022). *Business Report*.

EMIS. (Junio de 2022). *EMIS*. Obtenido de https://www-emis-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=3189098&view-fins=all

EMIS. (2022). *Estados financieros* . Obtenido de https://www-emis-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/php/companies/index/financials?pc=CO&cmpy=3189098&view-fins=all&fptype=A&curr=COP&display_units=6&hide-empty=yes&excel_export=&form_sent=1&cons=A&pub_standard=&periods%5B%5D=2018YN&periods%5B%5D=2017

Graficas Modernas . (2022). Obtenido de Graficas Modernas: https://www.graficasmodernas.com/

Graficas Modernas. (8 de Marzo de 2022). Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=cqB-WvJep6k

Khinght, J. (8 de Septiembre de 2009). Finance: What managers need to know. (S. Green, Entrevistador)

Ministerio de comercio, industria y turismo. (2022). *Información: Perfiles económicos regionales*. Obtenido de https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=cac8c234-0f82-4f0b-8528-c5c50fa62a4f

NIBR, W. G. (2020). *Integrated Reporting for SMEs: Implementation Guidance*. Obtenido de https://cutt.ly/XaWGFHJ

Ortiz, H. (2017). Finanzas Básicas para no financieros con Normas internacionales de Información financiera. En H. Ortiz. Cengage Learning.

Ortiz, H. (2017). *Finanzas Básicas para no Financieros con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).* . Obtenido de (2a. Ed.) Cengage. Cap. 17, pag. 440.

PARTE 3

ANÁLISIS DE LA EMPRESA GRÁFICAS MODERNAS

Financial statement analysis using ratios	**First Name, Last Name**	**Id Number**
Solution to Financial Analysis Template		
Company Name	GRAFICAS MODERNAS SAS	
Company ID	890323692	

This activity must be submitted online according to the deadline defined in class. Late deliveries are not allowed. Filename must be in the form **financialanalysis_companyname**

Space for Calculations		2020		2021	
Structure (vs. Total Assets) - V. Analysis	2020		2021		Actual year
	Assets	Liabilites & Equity	Assets	Liabilites & Equity	Assets
Current	2.510	1.703	3.084	2.127	
Non Current	3.500	2.730	3.327	2.346	
Equity		1.577		1.937	

Conclusions: Representa la capacidad que tiene la empresa para pagar las deudas a corto plazo, sin necesidad de comprometer los activos fijos. Lo anterior, año de 2021 por cada peso que se debe a corto plazo hay $1,45 de respaldo para cancelar las deudas.

	2021		**2020**	
ACTIVO CORRIENTE	3.084	1,45%	2510	1,47%
PASIVO CORRIENTE	2.127		1703	

Structure (vs. Sales) - V. Analysis	2018	2019	2020	2021 Actual year (t) Industry
Sales	4.466	5.611	5.547	5.850
-Costs	-3.256	-4.061	-357	-3.609
Gross Profit	1.210	1.550	5.191	2.241
-Operational Expenses	-1.176	-1.385	-1.313	-1.439
EBIT --> Operational Profit	34	165	3.878	802
-Financial Expenses	012	-075	-147	-276
+Other income	128	064	093	052
-Other Expenses	-116	-140	-241	-328
EBT	037	014	3.398	193
-Taxes	004	038	166	166
Net Income	041	052	3.564	359

Conclusions: Este indicador nos muestra la capacidad de la Empresa en el manejo de sus ventas, para generar utilidades brutas, es decir antes de gastos de administración, de ventas, de otros ingresos, otros egresos e impuestos. Representa el margen de utilidad bruta que se genera con las ventas de la Empresa. / EBIT / en el 2021 hubo disminucion de la utilidad operacional porque hay un crecimiento en costo de mercancias, pasa de 356 a 3609 afecto la utiliad bruta u utilidad operacional. Nos muestra que a menor vr. Del costo de ventas se obtiene un mejor ingreso y el año 2020 por pandemia se bajaron los costos de ventas debido a que se tenia en inventario material que se reutilizo

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	**2021**		**2020**
UTILIDAD BRUTA X 100 2241	38%	5191	94%
VENTAS NETAS	5849		5547

INGRESO NETO	**2021**	**2020**
INGRESO	5850	5547
COSTOS DE VENTAS	3609	357
INGRESOS NETOS	2241	5190

Growth - H. Analysis	2018	2019	2020	2021 Actual year (t) Industry
Sales Growth		25,6%	-1,1%	5,5%
Assets Growth				22,8%

Conclusions: La rentabilidad operativa de los activos, es el índice por excelencia para medir el éxito empresarial. Analiza la visión amplia de los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa. Rentabilidad del activo antes de intereses. También define la capacidad de producir y de vender bienes y servicios que tiene la Empresa. La Utilidad Operativa es aquella que la empresa obtiene como negocio dedicado a una determinada actividad, independientemente de su estructura financiera .Se le conoce también como Rendimiento del Activo.

RENTABILIDAD OPERATIVADE LOS ACTIVOS (ROA)	**2021**		**2020**		**2019**		**2018**	
UTILIDAD NETA	359	5,60	3564	51,58	59	1,49	41	1,29
	6410		6910		3420		3190	

Profitability	2018	2019	2020	2021 Actual year (t) Industry
Return On Assets (ROA)				
Return On Equity (ROE)				
Return On Sales (ROS)	0,93%	0,92%	64,24%	6,14%
Gross Profit Margin	27,09%	27,62%	93,57%	38,30%
Earnings Before Interest and Taxes (EBIT) Margin	0,76%	2,94%	69,90%	13,71%

Conclusions: **ROA**: AÑO

AÑO	2021		2020		2019		2018	
UTILIAD NETA	359	5.60%	3564	51.68%	51	1,49%	41	1,29
ACTIVO TOTAL	6410		6910		3420		3190	

La rentabilidad operativa de los activos, es el índice por excelencia para medir el éxito empresarial. Analiza la visión amplia de los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa. Rentabilidad del activo antes de intereses. También define la capacidad de producir y de vender bienes y servicios que tiene la Empresa. La Utilidad Operativa es aquella que la empresa obtiene como negocio dedicado a una determinada actividad, independientemente de su estructura financiera .Se le conoce también como Rendimiento del Activo.

Operations / Activity	2018	2019	2020	2021 Actual year (t)	Industry
Asset Turnover			0,92	0,91	
Days Receivables (360/Accounts Receivables Turnover)			390	394	
Days Payables (360/Payables Turnover)					
Days Inventory (360/Inventory Turnover)					

Conclusions: En el 2021 la rotacion de cartera es de 2 dias, lo que signfica que todo lo facturado es recuperado en dos dias. en el año 2020 por conocimiento de la empresa , la rotacion de la cartera era de 110 días, lo que significa un deterioro de la misma

Liquidity	2018	2019	2020	2021 Actual year (t)	Industry
Current Ratio			1,47	1,45	
Quick Ratio					
Working Capital			807	957	
Times Interest Earned Ratio					

Conclusions: Liquidez/ Representa la capacidad que tiene la empresa para pagar las deudas a corto plazo, sin necesidad de comprometer los activos fijos. Lo anterior, año de 2021 por cada peso que se debe a corto plazo hay $1,45 de respaldo para cancelar las deudas. **Prueba acida:** Las obligaciones que se tiene con terceros y con socios vs. La propiedad planta y equipo que tiene la empresa significa por cada peso que se debe a largo plazo tendriamos 29 pesos a largo plazo a cubrir lo que significa que se cubririan los activos no corrientes en un 78% los largo plazo . **Capital de trabajo**. Representa el capital disponible y que se encuentra en movimiento en la Empresa.Representa el capital disponible y que se encuentra en movimiento en la Empresa. En este caso la empresa muestra un incremente de capital pasando de 807 a 957. **Cobertura de interes** Establece la relación entre las utilidades operacionales y sus gastos financieros, los que están en relación directa con su nivel de endeudamiento, es decir presenta la incidencia de los gastos financieros sobre las utilidades, mostrando su capacidad de pago a las obligaciones financieras

AÑO	2021		2020	
UTILIDAD OPERACIONAL	802	15,42%	3878	41.69%
INTERES	52		93	

Leverage	2018	2019	2020	2021 Actual year (t)	Industry
Interest Coverage			-26,30	-2,90	
Leverage Ratio (Assets/Equity)			3,81	3,31	

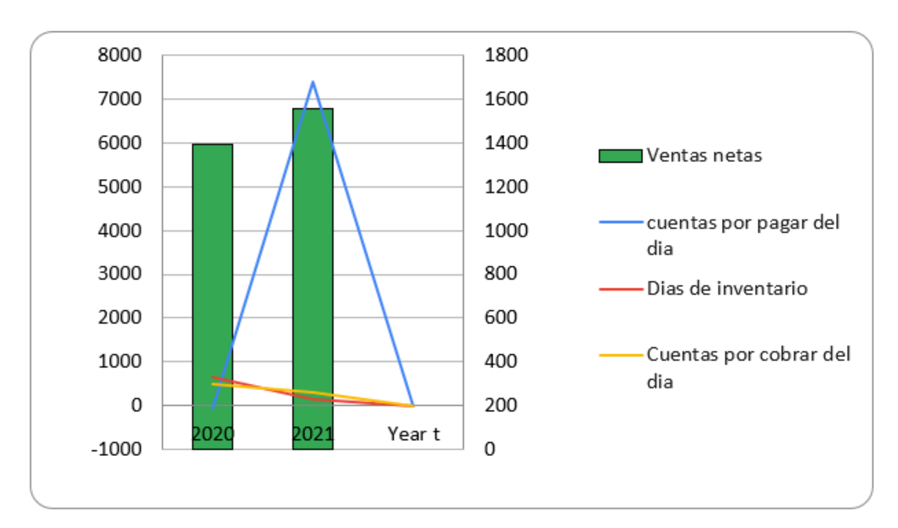
Conclusions: Pretende lograr que la Empresa maximice su retorno sobre la inversión, integra un indicador de rentabilidad con otro de actividad para establecer si el rendimiento de la inversión proviene de la eficiencia en el uso de los recursos para producir ventas ó del margen neto que tales ventas generan.

				MULTIPLICADOR DE CAPITAL						
	AÑO	2021		2020		AÑO	2021	2020		
UTILIDAD NETA		359	6%	3564	64%	APALANCAMENTO FINANCIERO=	6410	331%	6010	381
		VENTAS	5850		5547	(Activo/ Patrimonio)	1937		1577	
VENTAS		5850	91%	5547	92%	DUPONT		19%		226%
			226%							
ACTIVO TOTAL		6410		6010						

Gráfico de flujo de efectivo de empresa de gráficas modernas

Example Company (million COP)
Analisis del ciclo de flujo de efectivo

cuentas selecciona	**Year t-3**	**2020**	**2021**	**Year t**
Inventarios	11.925	1.346	397	
Cuentas por cobrar comerciales		1.905	1.260	
asentamiento total		5.858	7.213	
Comerciales y otra		1.702	1.033	
Responsabilidad total		4.116	4.900	
Ventas netas		1.393	1.557	
Costo de los bienes vendidos		757	1.000	



Graficas modernas a pesar de ser una empresa pequeña de empaques ha podido sostenerse en el mercado innovando con las propuestas de mercadeo que hay actualmente y poder seguir en el gremio de gráficas, aunque ha sido un mercado muy golpeado por la tecnología se tiene la visión de implementar nuevos mercados frente a las nuevas generaciones de empresas y tecnología en el mercado

en este momento con la prohibición de la utilización de icopor en empaques es un buen momento de adquirir nuevos mercados

pero con materiales reutilizables para que no se presente deforestación y así adquirir un nuevo mercado.

SOLUCIÓN - CASO ALMACÉN ENERGÉTICO LTDA.

Adaptado de Ortiz, H. (2013), Finanzas Básicas para No Financieros: Bogotá. Cengage – Página 313

0. Entregar las instrucciones, el enunciado, los estados financieros del año 0, los supuestos y las proyecciones en idioma inglés.

Enunciado:

DOCUMENT TITLE: CASO ALMACÉN ENERGÉTICO LTDA. Adapted from Ortiz, H. (2013), Basic Finance for Non-Financiers: Bogotá. Cengage – Page 313

TYPE OF ACTIVITY: Case

TOPIC: Projection of Financial Statements

VERSION: 1

ADAPTED BY: William Zuluaga Muñoz

Instrucciones:

During the economic recession, many Colombian companies were declared in crisis, including Almacen Energético Ltda., a medium-sized company that is dedicated to the distribution of power plants, electrical transformers, coffee pulpers and spare parts for them.

The company experienced in the last year a significant illiquidity that led it to lose much of its market and resulted in the figures shown in the accompanying financial statements.

Knowing the results achieved and given the impossibility of fulfilling the financial commitments, the manager of the company asked the creditor banks for a restructuring of the five-year financial obligations, with interest of 13% per year quarter due.

Creditor banks, for their part, are considering restructuring, but with an annual rate of 20% for the entire period.

In accordance with the above, financial projections for the two alternatives should be prepared based on the information provided by the company and set out below.

Sales

The market has begun to reactivate and presents good prospects for the future considering the different plans of the government, especially in terms of rural electrification. Thanks to this situation, unit sales can be achieved for each year, with an annual increase in prices of 10% from year 2 projected, as presented in the attached tables.

The sales term is 100 days and a timely collection of the portfolio is expected (In each period the reprovisioned portfolio is recovered). However, a provision will be maintained for possible bad debts, equivalent to 5% of the balance of commercial accounts receivable, that are presented at the beginning of each period.

Cost of sales

The unit cost of sales for each of the products is presented in the annexes. Spare parts have no unit cost, the figure is expressed in their total value. These costs increase 10% each year, and it is also advisable to maintain a sufficient inventory of goods for 70 days of sales. Suppliers grant terms of 80 days.

Operating expenses

The company has calculated the expenses for the first year, which increase 10% in each subsequent period. They are presented among the annexes.

Income tax provision

A tax rate of 35% is applied on the profit of each year. Each year when declaring income an advance payment of 75% is made based on the tax of the previous year. The balance will be paid the year after its causation. Accumulated losses are deducted from the following year's profit before calculating the provision for taxes.

Amortization of financial obligations

The repayment of the restructured debt will be made in equal quarterly installments. In case of contracting new loans for working capital, these will have an interest of 21% calculated on the annual average of the debt and the capital will be paid the following year.

The final cash balance must be held at a minimum of $100,000 according to company estimates.

If the cash flow is not sufficient to pay the main credit plus their interest, the partners will have to make capital contributions for the shortfall, leaving in cash the minimum established.

Legal reserve

The legal reserve of 10% on the profits of each year, if any, must be established.

Important data: Depreciation in a straight-line Amortization of deferred (12.5% per year) Additionally there are various expenses (Commissions, freight, taxes, etc.) which are estimated at 2% on sales for each period.

It is requested:

1. List and link to the spreadsheet model the assumptions of the projections in Sheet "2. Assumptions."

2. Project the Financial Statements for the financing option 2 given by the creditor Banks.

3. Conclude on the current and projected indicators of the company including:

a. Analysis of Current and Future Financial Statement Structure

b. Analysis of Profitability Indicators, Liquidity, Indebtedness/Leverage

Estados financieros del año 0:

ENERGETIC STORE LTDA.		
Statement of income		
January 1 to December 31 Year 0		
		% Vertical
Net sales	5,008,740	100%
Sales cost	3,929,640	78%
Gross profit	**1,079,100**	22%
		0%
Selling and administrative expenses	1,303,340	26%
Operational utility	**- 224,240**	-4%
		0%
Financial expenses	452,000	9%
Other expenses	200,000	4%
Income before taxes	**- 876,240**	-17%
		0%
Net profit	**- 876,240**	-17%
Interest Coverage	-0.50	

ENERGETIC STORE LTDA.					
Balance Sheet (Statement of Financial Position)					
To December 31 Year 0					
ACTIVE		%V	**LIABILITIES AND EQUITY**		%V
Cash	67,880	1%	Short-term financial obligations	3,850,000	82%
accounts receivable	2,644,540	56%	providers	1,321,150	28%
Bad debt provision	- 100,000	-2%	layoffs payable	94,720	2%
inventories	1,600,440	34%	Social capital	300,000	6%
land	15,260	0%	legal reserve	120,000	3%
buildings	350,000	7%	Accumulated losses	- 128,520	-3%
Furniture and fixtures	120,680	3%	Losses for the year	- 876,240	-19%
Vehicles	71,520	2%			
Accumulated depreciation	- 185,000	-4%			
Deferred assets	44,780	1%			
deferred amortization	- 8,960	0%			
Other debtors	59,970	1%			
TOTAL ASSETS	**4,681,110**		**TOTAL LIABILITIES AND EQUITY**	**4,681,110**	

Supuestos:

Name	Worth	Unit	Observations
i (Opt 1)	3.3%	quarterly	13% natv, tv?
i (Opt 2)	4.7%	quarterly	
N	20.00	quarters	
Payment (Opt 1)	264,798.70		
Payment (Opt 2)	$ 300,181.50		
PV Debt	3,850,000		
% Increase in prices	10%	per year	
Sales Turnover (Days)	100	days	
Provision for bad debts	5%		
% Increase in cost	10%	per year	
Inventory turnover	70	days	
Supplier rotation	80	days	
% Increase in expenses	10%	per year	
Tax rate	35%	on EBT	
Anticipated tax payment	75%		
i (new credits)	21%		
Cash policy	100,000.00		minimum per year
Legal reserve	10%		on net income
Deffered assets amort	12.50%		
% increase other expenses	2%		on sales

Proyecciones:

ENERGETIC STORE LTDA.									
Sales projection									
Year 1									
					Projected prices				
Product	**Units**	**Unit price**	**full value**		**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Electric plants	190	25,000	4,750,000		25,000	27,500	30,250	33,275	36,603
Transformers	480	20,000	9,600,000		20,000	22,000	24,200	26,620	29,282
Pulpers	720	500	360,000		500	550	605	666	732
Spare parts	na	na	100,000		100,000	110,000	121,000	133,100	146,410
TOTAL			**14,810,000**						

ENERGETIC STORE LTDA.									
Sales cost									
Year 1									
					projected costs				
Product		**Unit cost**			**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Electric plants		19,600			19,600	21,560	23,716	26,088	28,696
Transformers		15,300			15,300	16,830	18,513	20,364	22,401
Pulpers		380			380	418	460	506	556
Spare parts (Total)		63,000			63,000	69,300	76,230	83,853	92,238
				Shopping	12,021,721	12,766,816	14,043,498	15,447,847	16,992,632

ENERGETIC STORE LTDA.	
Projection of operating expenses	
Year 1	
Salaries and benefits	480,100
Layoffs	48,000
Leases	16,410
Advertising	72,000
Public services	58,620
Staff service	86,800
Travel expenses	118,000
Vehicle maintenance	22,000
Stationery and stamps	48,380

Important data
Straight line depreciation
Deferred amortization (12.5% per year)
Additionally, there are miscellaneous expenses (Commissions, freight, taxes, etc.) which are estimated at 2% of sales for each period.

Depreciation	historical cost	Useful life	annual depreciation
Buildings	350,000	20	17,500
Furniture and fixtures	120,680	10	12,068
Vehicles	71,520	5	14,304
			43,872

Loan					
Initial balance	3,850,000				
Option 2					
I =	20%	annual cash			
N =	5	years			
i =	4.66%				
Fee =	300,181				
Share	**Initial balance**	**Payment**	**Capital**	**Interest**	**Final Balance**
1	3,850,000	300,181	120,636	179,545	3,729,364
2	3,729,364	300,181	126,262	173,919	3,603,102
3	3,603,102	300,181	132,150	168,031	3,470,951
4	3,470,951	300,181	138,313	161,868	3,332,638
5	3,332,638	300,181	144,763	155,418	3,187,875
6	3,187,875	300,181	151,515	148,667	3,036,360
7	3,036,360	300,181	158,580	141,601	2,877,780
8	2,877,780	300,181	165,976	134,206	2,711,804
9	2,711,804	300,181	173,716	126,465	2,538,088
10	2,538,088	300,181	181,817	118,364	2,356,270
11	2,356,270	300,181	190,297	109,885	2,165,974
12	2,165,974	300,181	199,171	101,010	1,966,803
13	1,966,803	300,181	208,459	91,722	1,758,343
14	1,758,343	300,181	218,181	82,001	1,540,163
15	1,540,163	300,181	228,356	71,826	1,311,807
16	1,311,807	300,181	239,005	61,176	1,072,802
17	1,072,802	300,181	250,151	50,030	822,650
18	822,650	300,181	261,817	38,364	560,833
19	560,833	300,181	274,027	26,155	286,806
20	286,806	300,181	286,806	13,375	- 0
		6,003,630	**3,850,000**		

Proyección de los Estados Financieros:

ENERGETIC STORE LTDA.					
Projected Cash Flow Statement					
YEAR	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Income					
Period sales	10,696,111	11,765,722	12,942,294	14,236,524	15,660,176
Accounts receivable from prior periods	2,644,540	4,113,889	4,525,278	4,977,806	5,475,586
Reimbursement "Other debtors"		59,970			
Total income	**13,340,651**	**15,939,581**	**17,467,572**	**19,214,329**	**21,135,762**
Expenses					
Purchase of goods	9,350,228	9,929,746	10,922,720	12,014,992	13,216,492
Providers from previous years	1,321,150	2,671,494	2,837,070	3,120,777	3,432,855
Salaries and benefits	480,100	528,110	580,921	639,013	702,914
Layoffs	94,720	48,000	52,800	58,080	63,888
Leases	16,410	18,051	19,856	21,842	24,026
Advertising	72,000	79,200	87,120	95,832	105,415
Public services	58,620	64,482	70,930	78,023	85,826
Staff service	86,800	95,480	105,028	115,531	127,084
Travel expenses	118,000	129,800	142,780	157,058	172,764
Vehicle maintenance	22,000	24,200	26,620	29,282	32,210
Stationery and stamps	48,380	53,218	58,540	64,394	70,833
Miscellaneous expenses	296,200	325,820	358,402	394,242	433,666
Financial expenses	683,364	579,892	455,725	306,725	127,924
Amortization of financial obligations	517,362	620,834	745,001	894,001	1,072,802
Payment of income tax		136,174	483,052	291,386	325,427
Income tax advance		102,131	438,887	547,704	654,849
Total expenses	**13,165,334**	**15,406,631**	**17,385,453**	**18,828,883**	**20,648,975**
Net cash flow	175,318	532,950	82,120	385,447	486,787
Initial balance	67,880	243,198	776,147	858,267	1,243,714
Ending balance	243,198	776,147	858,267	1,243,714	1,730,501

ENERGETIC STORE LTDA.					
Balance Sheet (Statement of Financial Position) Projected					
YEAR	1	2	3	4	5
ACTIVE					
Cash	243,198	776,147	858,267	1,243,714	1,730,501
Accounts receivable	4,113,889	4,525,278	4,977,806	5,475,586	6,023,145
Bad debt provision	- 132,227	- 205,694	- 226,264	- 248,890	- 273,779
Income Tax Advance	-	102,131	438,887	547,704	654,849
Inventories	2,217,561	2,439,317	2,683,249	2,951,574	3,246,731
land	15,260	15,260	15,260	15,260	15,260
Buildings	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000
Furniture and fixtures	120,680	120,680	120,680	120,680	120,680
Vehicles	71,520	71,520	71,520	71,520	71,520
Accumulated depreciation	- 228,872	- 272,744	- 316,616	- 360,488	- 404,360
Deferred assets	44,780	44,780	44,780	44,780	44,780
Deferred amortization	- 14,558	- 20,155	- 25,753	- 31,350	- 36,948
Other debtors	59,970	-	-	-	-
TOTAL ASSETS	6,861,201	7,946,520	8,991,816	10,180,090	11,542,379
LIABILITIES AND EQUITY					
Short-term financial obligations	3,332,638	2,711,804	1,966,803	1,072,802	-
Providers	2,671,494	2,837,070	3,120,777	3,432,855	3,776,140
Income Tax Payable	136,174	585,183	730,273	873,132	1,035,492
Layoffs payable	48,000	52,800	58,080	63,888	70,277
Social capital	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
Legal reserve	245,766	354,442	490,064	652,217	844,523
Accumulated results	- 1,004,760	127,130	1,105,220	2,325,819	3,785,196
Results of the exercise	1,131,890	978,091	1,220,598	1,459,377	1,730,751
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	6,861,201	7,946,520	8,991,816	10,180,090	11,542,379
Control	0	0	0	0	0

Conclusión sobre los Indicadores Actuales y Proyectados de la empresa:

a. Análisis de Estructura de Estados Financieros Actual y Futura:

Financial analysis							
		Year 0	Year 1	year 2	Year 3	Year 4	year 5
Structure Analysis							
Current active		90%	94%	96%	97%	98%	99%
Non-Current Assets		10%	6%	4%	3%	2%	1%
Current Liabilities		112%	90%	78%	65%	53%	42%
Non-Current Liabilities		0	0	0	0	0	0
Equity		-12%	10%	22%	35%	47%	58%

a. Analysis of Structure of Current and Future Financial Statements:

Current active:	Current assets for the current year are equivalent to 90% of the company's assets, while in year 5 the company's current assets are equivalent to 99% of the assets, which indicates that cash, accounts receivable and inventories improve considerably.
Non-Current Assets:	The current non-current assets are equivalent to 10% of the company's assets, while for year 5 it improves considerably, reaching close to 1% of the company's assets.
Current Liabilities:	The current liabilities of the current year of the company exceed by 12% the total assets of the company, while in year 5 its value decreases considerably establishing itself below 50% of the total assets of the company, reaching 42% of the total assets of the company.
Non-Current Liabilities:	The company has no non-current liabilities.
Equity:	The current year's equity of the company is a negative value of 12%, an undesirable situation for any company, but for year 5 it considerably improves its value by establishing 58% of the value of the total assets of the company.

b. Análisis de Indicadores de Rentabilidad, Liquidez, Endeudamiento/Apalancamiento y Actividad.

Cost effectiveness							
Net Margin (ROS)	A/Sales	-17%	8.5%	6.7%	7.6%	8.2%	8.9%
Efficiency							
Asset turnover	Veins/Assets	1.07	2.16	2.05	1.99	1.94	1.88
Liquidity							
Current Ratio	AC/PC	0.80	1.04	1.23	1.49	1.83	2.33
Interest Coverage	UO/Financial Expenses	- 0.50	3.04	3.88	5.58	9.13	24.13
Indebtedness/Leverage							
Leverage	Assets/Equity	- 8	10.20	4.52	2.89	2.15	1.73

b. Analysis of Indicators of Profitability, Liquidity, Indebtedness/Leverage and Activity.

Cost effectiveness:	The current year profitability index of the company is a negative value, which is undesirable for any company, but this index is rising year by year, reaching 8.9% in year 5, which means that for each sale made by the company, the company obtains 8.9% profit.
Efficiency:	The Efficiency Index of the current year of the company is 1.07 which could be said that practically its assets rotate once a year, a situation that is improving and in year 5 a value of 1.88 is obtained which shows us that the assets improved their rotation in the company even in year 1 and 2 were above 2.
Liquidity:	The current ratio of the company in the current year is not very good since with its ability to pay it does not cover its short-term debts, but year by year it is improving this index in such a way that with its ability to pay in year 5 it can cover 2.33 times its short-term financial obligations.
	The ratio of interest coverage in the current year is very bad in fact it has a negative value which shows us that the company does not manage to take care of the interest for its debts, but this reason is improving year by year and by the end of year 5 having paid its debts it has a coverage ratio of 24.13 which indicates that it has a good financial leverage to cover its interests.
Indebtedness/ Leverage:	The leverage index of the current year of the company of minus 8 is an undesirable value for the company, but this index is improving year to fall year to fall 1.73, which indicates that for each peso paid by the company, it requires 1.73 pesos of the assets of the partners to cover their assets.

Presupuesto proyección expansión

Supuestos

Nombre	Valor	Unidad	Observaciones						
i (Opc 1)	4,7%	quarterly	20%	EA					
N	12,00	quarters							
% Increase in prices	20%	per year							
% Increase in costs	20%	per year							
%increase other expenses	20%								
Product	**Se desea Vender un nuevo adhesivo Biodegradable y con materiales reciclables en su totalidad.**								
Inversión	105.000.000								
Apalancamiento	100%	Financiación con terceros							

Proyección Ventas, Costos y Gastos

AÑO	1	2	3
INCREMENTO	20,0%		
PIB		3,60%	3,40%
INFLACIÓN		3,50%	3,70%

AÑO	2022	2023	2024
VENTAS NETAS	1.868.753.194	1.936.028.309	2.001.853.271
COSTO DE VENTAS	1.200.128.303	1.242.132.794	1.288.091.707
GASTOS OPERACIONALES ADMON	171.186.468	177.177.995	183.733.580
GASTOS OPERACIONALES VENTAS	203.353.462	210.470.833	218.258.254
INGRESOS NO OPERACIONALES	45.846.905	47.497.394	49.112.305
GASTOS NO OPERACIONALES	90.397.209	93.561.112	97.022.873

Inversión Nueva	Costo	Vida útil	Depreciación anual
Maquinaria especial	100.000.000	20	5.000.000
Muebles y enseres	5.000.000	10	500.000
TOTAL INVERSIÓN NUEVA	**105.000.000**		**5.500.000**

Préstamo		
Saldo inicial	105.000.000	
Opción 1		
I =	20%	
N =	12	Trimestres
i =	4,66%	tv
Cuota =	11.622.912	

Cuota	Saldo inicial	Pago	Capital	Interes	Saldo Final
1	105.000.000	11.622.912	6.726.222	4.896.690	98.273.778
2	98.273.778	11.622.912	7.039.900	4.583.011	91.233.878
3	91.233.878	11.622.912	7.368.207	4.254.705	83.865.671
4	83.865.671	11.622.912	7.711.824	3.911.087	76.153.846
5	76.153.846	11.622.912	8.071.466	3.551.445	68.082.380
6	68.082.380	11.622.912	8.447.880	3.175.031	59.634.499
7	59.634.499	11.622.912	8.841.848	2.781.063	50.792.651
8	50.792.651	11.622.912	9.254.189	2.368.722	41.538.462
9	41.538.462	11.622.912	9.685.760	1.937.152	31.852.702
10	31.852.702	11.622.912	10.137.456	1.485.455	21.715.245
11	21.715.245	11.622.912	10.610.218	1.012.693	11.105.027
12	11.105.027	11.622.912	11.105.027	517.884	-

FUENTE: https://connections.grupobancolombia.com/files/basic/anonymous/api/library/d79759b7-d193-4c70-9fbd-063f6c641d89/document/639b24a1-a45d-4fe8-b4f8-06f4a2bdc96d/media

Proyección Estado Resultados

Año	**2.022**	**2.023**	**2.024**
Ventas Netas	**1.868.753.194**	**1.936.028.309**	**2.001.853.271**
Costo de Ventas	1.200.128.303	1.242.132.794	1.288.091.707
Utilidad Bruta	**668.624.891**	**693.895.515**	**713.761.564**
Gastos Operacionales Administración	171.186.468	177.177.995	183.733.580
Gastos Operacionales de Ventas	203.353.462	210.470.833	218.258.254
Utilidad (Perdida) Operacional	**294.084.961**	**306.246.687**	**311.769.730**
Ingresos No Operacionales	45.846.905	47.497.394	54.065.490
Gastos No Operacionales	108.042.702	105.437.374	97.022.873
Utilidad (Perdida) antes de Impuestos	**140.195.353**	**153.311.920**	**160.681.367**
Provision Impuesto de Renta (35%)	49.068.374	53.659.172	56.238.478
Utilidad (Perdida) Neta	**91.126.980**	**99.652.748**	**104.442.889**

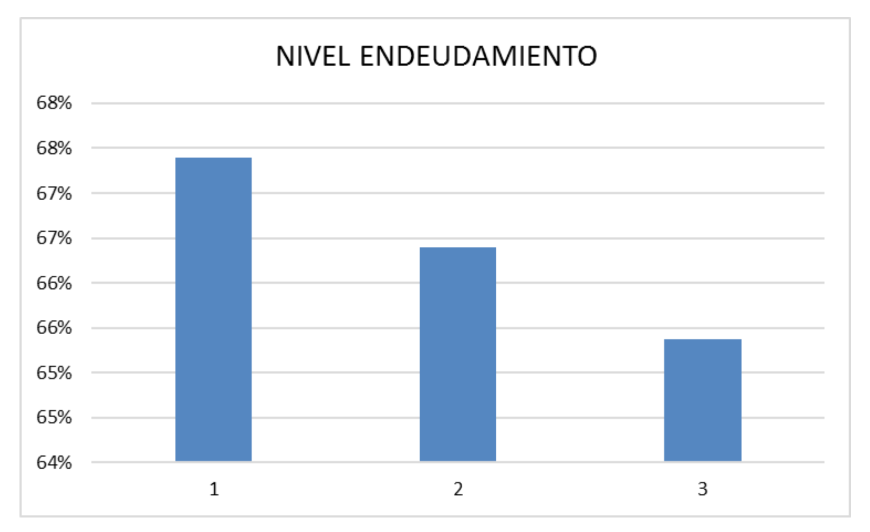
Proyección Balance General

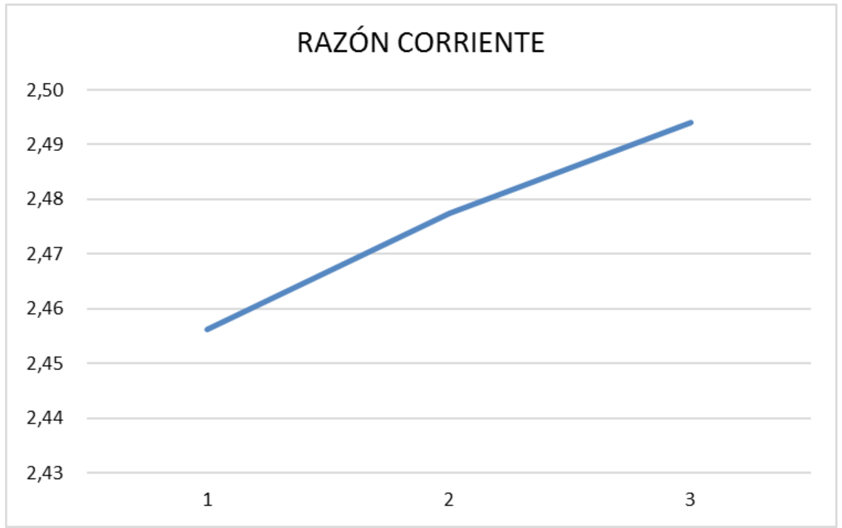
GRAFICAS MODERNAS S.A.				
ESTADO DE POSICION FINANCIERA PROYECTADO				
(Valores expresados en pesos colombianos)				
ACTIVOS				
Activos Corrientes :		2022	2.023	2.024
Efectivo y/o equivalentes		100.747.768	138.569.052	104.139.034
Inversiones		14.421.716	14.421.716	14.421.716
Deudores		1.905.019.691	1.714.517.722	1.543.065.950
Cuentas por Cobrar a Socios		340.024.794	306.022.314	275.420.083
Anticipos y Avances		64.340.737	64.340.737	64.340.737
Anticipos de impuestos		108.510.030	108.510.030	108.510.030
Cuentas por cobrar a Trabajadores		16.216.304	16.216.304	16.216.304
Deudores varios		6.776.969	6.776.969	6.776.969
Inventarios :		-		
Materia Prima		801.069.064	961.282.877	1.153.539.452
Productos en proceso		417.778.373	501.334.048	601.600.858
Producto Terminado		33.257.979	39.909.575	47.891.490
Producto terminado		-		
Mercancia no fabricada por la empresa		-		
Material Devuelto-14		-		
Material Sobrante-15		-		
Producto terminado Obsoleto-18		-		
Mercancia no Fabricada		94.020.950	112.825.139	135.390.167
Inventario repuestos		-		
Total Inventarios		1.346.126.366	1.615.351.639	1.938.421.967
Diferidos		2.166.608.498	2.166.608.498	2.166.608.498
Total Activos Corrientes :		**6.068.792.872**	**6.151.334.981**	**6.237.921.287**

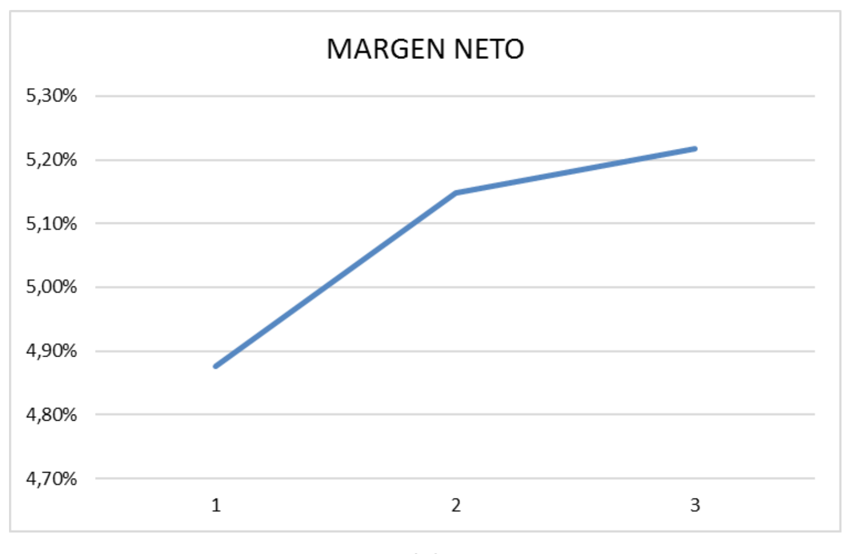
Activos no Corrientes :				
Propiedad, Planta y Equipo (Costo)		2.467.822.684	2.467.822.684	2.467.822.684
(-)Depreciación Acumulada		-1.155.956.891	-1.161.456.891	-1.166.956.891
Propiedad, Planta y Equipo (neto)		1.311.865.793	1.306.365.793	1.300.865.793
Total Activos no Corrientes :		**1.311.865.793**	**1.306.365.793**	**1.300.865.793**
Intangibles		-		
TOTAL ACTIVOS		**7.380.658.665**	**7.457.700.774**	**7.538.787.080**

Pasivos Corrientes :				
Pasivos Financieros		275.080.320	261.326.304	248.259.989
Proveedores		1.355.474.059	1.423.247.762	1.494.410.151
Cuentas por Pagar		347.071.417	329.717.846	313.231.954
Impuestos, Gravámenes y Tasas		211.888.425	201.294.004	191.229.304
Obligaciones Laborales		108.974.844	103.526.102	98.349.797
Pasivos Estimados		23.567	22.389	21.269
Provisiones Diversas		-	-	-
Diferidos		118.973.283	113.024.619	107.373.388
Otros Pasivos		53.367.289	50.698.925	48.163.979
Total Pasivos Corrientes :		**2.470.853.205**	**2.482.857.951**	**2.501.039.830**
Pasivos a Largo Plazo :				
Pasivos Financieros		2.409.711.451	2.375.096.066	2.333.557.605
Deudas con Socios y Accionistas		93.756.928	93.756.928	93.756.928
Total Pasivos a Largo Plazo		**2.503.468.379**	**2.468.852.994**	**2.427.314.533**
TOTAL PASIVOS		**4.974.321.584**	**4.951.710.945**	**4.928.354.362**
PATRIMONIO				
Capital		270.000.000	270.000.000	270.000.000
Superávit de Capital		-	-	-
Reservas		62.793.685	62.793.685	62.793.685
Resultado del ejercicio		91.126.980	99.652.748	104.442.889
Resultado de ejercicios anteriores		1.710.515.145	1.801.642.125	1.901.294.873
Adopción primera vez NIIF		271.901.271	271.901.271	271.901.271
Superávit por valorizaciones		-		
TOTAL PATRIMONIO		**2.406.337.081**	**2.505.989.829**	**2.610.432.718**
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		**7.380.658.665**	**7.457.700.774**	**7.538.787.080**
		-	-	-
FLUJO EFECTIVO GENERADO		**-67.780.906**	**-37.821.284**	**34.430.019**

INDICADORES			
LIQUIDEZ	**2022**	**2.023**	**2.024**
RAZÓN CORRIENTE	2,46	2,48	2,49
ENDEUDAMIENTO	**2022**	**2.023**	**2.024**
NIVEL ENDEUDAMIENTO	67%	66%	65%
RENTABILIDAD	**2022**	**2.023**	**2.024**
MARGEN NETO	4,88%	5,15%	5,22%


NIVEL ENDEUDAMIENTO
68%
68%
67%
67%
66%
66%
65%
65%
64%
1
2
3


RAZÓN CORRIENTE
2,50
2,49
2,48
2,47
2,46
2,45
2,44
2,43
1
2
3


MARGEN NETO
5,30%
5,20%
5,10%
5,00%
4,90%
4,80%
4,70%
1
2
3

Se puede evidenciar en primer lugar cómo se produce un incremento de la razón corriente, lo que quiere decir que la entidad va ganando liquidez, es decir tiene una mayor posibilidad de cubrir sus obligaciones en el corto plazo más fácilmente, a su vez se evidencia una disminución progresiva de la deuda, debido a que las utilidades se reinvierten y no se reparten dividendo, capitalizando las mismas para la expansión de la entidad, y finalmente se resalta un margen neto que se conserva positivo, pero que tiene una leve disminución en el último año, débido a que se tiene un crecimiento de los ingresos atados al PIB, mientras los costos y gastos crecen en relación a la inflación, por lo que al tener una inflación superior al PIB, se genera una disminución progresiva en los margenes de rentabilidad.